

## **Pengembangan Business Model Canvas Murid SMK Muhammadiyah 5 Panceng Kabupaten Gresik**

*Development of the Business Model Canvas for Students of Muhammadiyah 5 Vocational  
School in Panceng-Gresik*

<sup>1\*)</sup>Putra Panji Respati, <sup>2)</sup>Nur Cahyadi, <sup>3)</sup>Aries Kurniawan

<sup>1,3)</sup>Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

<sup>2)</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Gresik

Jl. Sumatera No.101, Gn. Malang, Randuagung, Kec. Kebomas, Kabupaten Gresik, Jawa Timur

\*Email korespondensi: [putrapr@umg.ac.id](mailto:putrapr@umg.ac.id)

### Histori Artikel:

Diajukan:  
21/11/2025

Diterima:  
10/02/2026

Diterbitkan:  
31/03/2026

### **ABSTRAK**

*Penguatan literasi kewirausahaan menjadi kebutuhan penting bagi siswa Sekolah Menengah Kejuruan dalam menghadapi persaingan dunia usaha pada era digital. Siswa SMK Muhammadiyah 5 Panceng sebagai mitra pengabdian masih menghadapi keterbatasan pemahaman terkait penyusunan model bisnis yang sistematis. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi siswa dalam mengembangkan perencanaan usaha menggunakan pendekatan Business Model Canvas (BMC). Metode pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan, penyampaian materi dasar kewirausahaan, workshop penyusunan BMC secara bertahap, pendampingan intensif, serta validasi lapangan untuk menguji kelayakan ide usaha. Hasil pengabdian menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam kemampuan siswa memahami sembilan elemen BMC, mengidentifikasi peluang usaha berbasis potensi lokal, serta merumuskan value proposition, segmen pelanggan, dan struktur biaya secara lebih terarah. Selain itu, kegiatan pitching membantu meningkatkan kemampuan komunikasi bisnis siswa. Program ini membuktikan bahwa BMC merupakan alat pembelajaran yang efektif, praktis, dan mudah diterapkan di lingkungan pendidikan kejuruan. Hasil pengabdian ini penting karena memberikan kontribusi pada penguatan keterampilan kewirausahaan siswa agar lebih siap memasuki dunia kerja maupun menciptakan peluang usaha baru.*

**Kata kunci:** *Entrepreneurship; Business Model Canvas; Vocational School*

### **ABSTRACT**

*Strengthening entrepreneurial literacy is essential for vocational students to compete in the digital-era business environment. Students of SMK Muhammadiyah 5 Panceng, as the community service partner, still face limitations in understanding how to develop a structured business model. This community service program aims to enhance students' competencies in business planning using the Business Model Canvas (BMC) approach. The implementation methods included needs assessment, delivery of basic entrepreneurship materials, step-by-step BMC workshops, intensive mentoring, and field validation to examine the feasibility of students' business ideas. The results indicate a significant improvement in students' ability to comprehend the nine elements of the BMC, identify business opportunities based on local potential, and formulate clearer value propositions, customer segments, and cost structures. Furthermore, pitching activities strengthened students' business communication skills. Overall, this program demonstrates that BMC is an effective, practical, and applicable learning tool within vocational education settings. The outcomes of this program contribute to developing entrepreneurial skills that prepare students for entering the workforce or creating new business opportunities.*

**Keywords:** *Entrepreneurship; Business Model Canvas; Vocational School*

## PENDAHULUAN

Literasi kewirausahaan menjadi salah satu kompetensi esensial yang wajib dimiliki oleh siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) guna menghadapi persaingan di dunia kerja maupun usaha pada era digital. Usaha saat ini erat kaitannya dengan inovasi. Menurut Wati (2025) inovasi merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, baik berupa produk, layanan, maupun proses yang lebih efisien. Selain itu, kemampuan memahami model bisnis, merancang strategi usaha, serta mengintegrasikan kreativitas dengan peluang pasar merupakan dasar penting untuk menciptakan wirausahawan muda yang adaptif dan inovatif. Sejumlah studi mengungkapkan bahwa pemahaman terhadap model bisnis mampu meningkatkan kualitas perencanaan usaha sekaligus kinerja bisnis. Boonnuan dan Thawornsujaritkul (2021) menyatakan bahwa penerapan Business Model Canvas (BMC) memiliki dampak positif terhadap manajemen risiko dan performa bisnis, menjadikan model ini pilihan yang efektif dalam pembelajaran perencanaan usaha.

Namun, di wilayah semi-perdesaan seperti Kecamatan Panceng, Gresik, siswa SMK masih menghadapi tantangan dalam memahami konsep wirausaha modern. Keterbatasan akses terhadap pelatihan kewirausahaan berbasis praktik membuat kreativitas dan kemampuan menyusun ide usaha belum berkembang secara maksimal. Temuan Rahmi *et al.* (2020) menunjukkan bahwa rendahnya kompetensi kewirausahaan siswa lebih banyak dipengaruhi oleh minimnya pelatihan berbasis teknologi digital serta kurangnya pendampingan dalam penyusunan model bisnis. Hal serupa ditemukan pada penelitian Iriantini *et al.* (2024), yang menyoroti perlunya pendekatan pembelajaran kewirausahaan yang lebih aplikatif agar siswa dapat memahami komponen utama dalam suatu model bisnis dengan lebih baik.

Pengembangan pembelajaran kewirausahaan di SMK Muhammadiyah 5 Panceng juga menegaskan kebutuhan untuk meningkatkan kemampuan siswa dalam perencanaan usaha, pengolahan kreativitas, serta pemetaan peluang usaha yang sesuai dengan potensi lokal. Meski siswa memiliki berbagai ide usaha, mereka masih kesulitan menerjemahkan ide-ide tersebut ke dalam kerangka model bisnis yang sistematis. Hal

sebelumnya diperkuat oleh Saiq Abdillah, ST., MM selaku Kepala Sekolah SMK Muhammadiyah 5 Gresik yang berpendapat “...*Meskipun para siswa sebenarnya memiliki banyak ide usaha yang cukup menarik dan potensial, pada praktiknya mereka masih sering kebingungan ketika harus menuangkan ide-ide tersebut ke dalam bentuk rencana bisnis yang jelas dan terstruktur. Sebagian besar siswa belum memahami bagaimana menyusun perencanaan usaha secara sistematis, jarang menggunakan alat bantu visual untuk memetakan ide, serta masih kurang mendapatkan pendampingan secara langsung dan praktis. Akibatnya, ide usaha yang dimiliki sering kali berhenti sebatas gagasan awal dan belum berkembang menjadi konsep bisnis yang benar-benar siap dijalankan dan diuji di lapangan...*”. Darmansah *et al.* (2025) mencatat bahwa pelatihan BMC dapat membantu siswa SMK untuk menggali peluang usaha secara optimal sekaligus merancang konsep bisnis yang lebih terstruktur. Pendekatan ini terbukti efektif dalam memperkuat pemahaman siswa mengenai hubungan antara nilai produk, pelanggan, sumber daya, dan strategi pemasaran. Business Model Canvas (BMC) sendiri telah diakui sebagai alat strategis yang sederhana namun efektif dalam memvisualisasikan elemen-elemen penting bisnis secara komprehensif. Sebagai metode umum dalam analisis dan pengembangan usaha, BMC terbukti mampu meningkatkan kemampuan berpikir strategis, perencanaan usaha, serta identifikasi peluang bisnis (Sukarno & Ahsan, 2021; Musfar *et al.*, 2022). Penelitian Pitrang dan Pahlevi (2022) bersama Wardana dan Sitania (2023) mengonfirmasi bahwa BMC merupakan kerangka kerja yang ideal untuk mengembangkan model bisnis bagi usaha rintisan maupun bisnis berskala kecil berkat kesederhanaan pengaplikasiannya dan fleksibilitasnya.

Berdasarkan keperluan peningkatan literasi kewirausahaan siswa beserta efektivitas BMC sebagai alat perencanaan usaha, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan tujuan untuk mengembangkan kompetensi siswa SMK Muhammadiyah 5 Panceng dalam menyusun serta mengaplikasikan model bisnis yang relevan dengan potensi lokal Kabupaten Gresik. Pendekatan ini diharapkan mampu membekali siswa dengan keterampilan praktis yang

bermanfaat baik untuk berwirausaha maupun memasuki dunia kerja.

## METODE

Program pengabdian bertajuk “Pengembangan Business Model Canvas Murid SMK Muhammadiyah 5 Panceng di Kabupaten Gresik” dirancang melalui pendekatan partisipatif, aplikatif, dan berbasis kebutuhan siswa. Pelaksanaan program ini mengacu pada berbagai praktik terbaik dari penelitian serta kegiatan pengabdian sebelumnya dengan penekanan pada pembelajaran aktif, pendampingan terarah, dan implementasi model bisnis yang konkret.

### a. Identifikasi Permasalahan

Langkah pertama melibatkan asesmen kebutuhan untuk menentukan tingkat literasi kewirausahaan siswa sekaligus memahami tantangan yang mereka hadapi dalam mempelajari konsep Business Model Canvas (BMC). Mengacu pada metode Rahmi *et al.* (2020), identifikasi awal dilakukan untuk memastikan materi pelatihan relevan dengan kemampuan dan konteks peserta didik. Kegiatan yang dilakukan mencakup:

1. Observasi sesi pembelajaran kewirausahaan
2. Wawancara dengan guru dan siswa
3. Pemetaan minat serta potensi usaha local

### b. Materi Dasar Kewirausahaan dan Business Model Canvas

Setelah pemetaan kebutuhan, siswa diperkenalkan pada materi dasar kewirausahaan dan konsep BMC melalui presentasi interaktif serta studi kasus. Pendekatan ini sejalan dengan metode pelatihan Iriantini *et al.* (2024) dan Darmansah *et al.* (2025), yang menekankan pentingnya pemahaman awal sebelum memulai praktik BMC. Materi meliputi:

1. Pengantar kewirausahaan
2. Sembilan komponen BMC
3. Contoh model bisnis UMKM lokal
4. Teknik identifikasi peluang usaha

Proses pembelajaran menggunakan alat bantu visual, video singkat, dan diskusi kelompok untuk meningkatkan pemahaman peserta.

### c. Workshop Penyusunan BMC

Bagian utama dari program ini adalah workshop penyusunan BMC secara bertahap. Metode *learning by doing*, sebagaimana disarankan oleh Musfar *et al.* (2022) dan Wardana & Sitania (2023), membantu siswa memahami konsep BMC sambil mengembangkan proyek bisnis nyata. Tahapan workshop mencakup:

1. Brainstorming ide usaha
2. Penyusunan sembilan blok BMC
3. Diskusi untuk memperkuat value proposition
4. Perhitungan struktur biaya dan estimasi pendapatan
5. Analisis mitra utama serta aktivitas inti usaha

### d. Pendampingan Intensif

Setiap kelompok siswa mendapatkan pendampingan intensif untuk menyempurnakan model bisnis yang telah dibuat. Mengacu pada Pitrang & Pahlevi (2022), pendampingan menjadi elemen penting guna memastikan ide bisnis siswa lebih realistis dan aplikatif.

Pendampingan meliputi:

1. Diskusi kelompok kecil
2. Konsultasi individual per komponen BMC
3. Feedback berkala
4. Iterasi dan penyempurnaan BMC berdasarkan masukan

### e. Validasi Lapangan dan Pengujian Ide Usaha

Siswa diarahkan untuk melakukan validasi sederhana di lapangan guna memastikan bahwa ide bisnis mereka sesuai dengan kebutuhan pasar. Sebagaimana dinyatakan oleh Boonnual & Thawornsujaritkul (2021), validasi konsumen memainkan peranan penting dalam meminimalkan risiko bisnis. Langkah validasi terdiri dari:

1. Survei kebutuhan konsumen
2. Observasi pasar lokal
3. Wawancara dengan pelanggan potensial
4. Analisis terhadap kompetitor terdekat

Hasil dari proses ini digunakan untuk memperbaiki value proposition, segmen pasar, dan strategi pemasaran.

### f. Penyusunan BMC Final

Setelah melalui tahap revisi dan validasi, siswa menyusun BMC final yang sudah disesuaikan berdasarkan hasil lapangan. Tahapan ini ditutup dengan sesi presentasi atau pitching model bisnis di hadapan guru dan fasilitator. Wardana & Sitania (2023) mencatat bahwa pelatihan pitching dapat meningkatkan kepercayaan diri serta kemampuan komunikasi bisnis siswa. Kegiatan terdiri dari:

1. Presentasi kelompok
2. Sesi tanya jawab
3. Penilaian atas kelayakan ide usaha
4. Rekomendasi pengembangan lanjutan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Peningkatan Pemahaman Dasar Kewirausahaan dan BMC

Implementasi kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pemahaman siswa SMK Muhammadiyah 5 Panceng terkait konsep dasar kewirausahaan dan Business Model Canvas (BMC). Sebelum intervensi dilakukan, hasil observasi dan wawancara mengungkap bahwa mayoritas siswa belum memahami sembilan blok BMC maupun hubungan antar komponennya. Kendala ini sejalan dengan penelitian Rahmi *et al.* (2020), yang menyebutkan bahwa kurangnya pelatihan digital dan minimnya pendampingan menjadi hambatan dalam pengembangan model bisnis yang aplikatif.

Melalui pemaparan materi pengantar secara interaktif dan diskusi studi kasus, siswa mulai memahami konsep BMC secara lebih terstruktur. Pendekatan ini selaras dengan temuan Iriantini *et al.* (2024) dan Darmansah *et al.* (2025), yang menekankan pentingnya pengenalan konseptual sebagai pondasi sebelum siswa diarahkan pada praktik penyusunan model bisnis.

### b. Efektivitas Workshop Learning by Doing

Pelaksanaan workshop tentang penyusunan BMC secara bertahap berhasil memberikan dampak positif. Siswa mampu menghasilkan draft model bisnis yang lebih konkret, mencerminkan ide usaha mereka. Kegiatan ini melibatkan latihan seperti brainstorming, penyusunan value proposition, analisis mitra utama, hingga pemetaan aktivitas inti yang mendorong integrasi antara kreativitas mereka dengan kebutuhan pasar lokal.

Metode learning by doing yang diterapkan dalam workshop ini terbukti efektif

sebagaimana disampaikan oleh Musfar *et al.* (2022) dan Wardana & Sitania (2023). Pendekatan ini meningkatkan kemampuan siswa dalam berpikir strategis sekaligus menjembatani celah antara teori dan penerapan. Pada tahap ini terlihat kemajuan dalam kemampuan siswa mengenali segmen pelanggan dan menentukan struktur biaya yang lebih realistis.

### c. Dampak Pendampingan Intensif terhadap Kualitas Model Bisnis

Pendampingan intensif dari fasilitator kepada kelompok siswa menjadi kunci dalam penyempurnaan rancangan BMC. Umpan balik secara berkala memungkinkan para siswa melakukan perbaikan iteratif sehingga menghasilkan model bisnis yang terstruktur dengan baik dan layak untuk dijalankan.

Pengabdian ini didukung oleh penelitian Pitrang & Pahlevi (2022), yang menggarisbawahi bahwa pendampingan merupakan elemen penting dalam meningkatkan kualitas perencanaan usaha, terutama bagi pemula. Aktivitas seperti diskusi kelompok kecil dan bimbingan individu membantu siswa memperbaiki komponen strategis seperti segmentasi pasar, saluran distribusi, serta kemitraan utama.

### d. Validasi Lapangan sebagai Penguatan Model Bisnis

Proses validasi ide usaha melalui survei sederhana, observasi pasar, dan wawancara pelanggan memberikan kesempatan kepada siswa untuk memahami dinamika kebutuhan pasar lokal di Panceng dan sekitarnya. Tahapan ini tidak hanya menguji kelayakan ide usaha, tetapi juga memperluas wawasan siswa tentang kompetitor serta preferensi pelanggan setempat.

Efektivitas proses ini mengacu pada pendekatan Boonnuat & Thawornsujaritkul (2021), yang menekankan pentingnya validasi konsumen dalam mengurangi risiko bisnis sekaligus menyusun strategi yang lebih adaptif. Hasil validasi memotivasi beberapa kelompok untuk melakukan revisi signifikan pada value proposition maupun taktik pemasaran mereka, agar lebih sesuai dengan temuan di lapangan.

### e. Penyusunan BMC Final dan Peningkatan Kompetensi Presentasi

Tahap akhir berupa penyusunan BMC final dan sesi pitching memberikan ruang bagi siswa untuk menyusun model bisnis yang lebih terintegrasi sekaligus mempertajam kemampuan komunikasi bisnis mereka. Presentasi kelompok menunjukkan bahwa siswa tidak hanya memahami susunan komponen BMC dengan baik tetapi juga mampu menjelaskan keterkaitan antar elemen secara logis.

Secara keseluruhan, hasil perbandingan Business Model Canvas menunjukkan bahwa sebelum kegiatan pengabdian, ide usaha siswa masih bersifat konseptual dan tidak terstruktur. Setelah dilakukan pendampingan berbasis Business Model Canvas, siswa mampu mengembangkan ide usaha menjadi model bisnis yang komprehensif, realistis, dan layak dijalankan. Perubahan ini mencerminkan peningkatan signifikan dalam literasi kewirausahaan, kemampuan berpikir sistematis, serta kesiapan siswa dalam merancang dan mengelola usaha berbasis potensi lokal.

Hasil ini mendukung pandangan Wardana & Sitania (2023), bahwa kemampuan menyampaikan model bisnis secara lisan dapat meningkatkan rasa percaya diri siswa sekaligus memastikan tingkat pemahaman mereka terhadap setiap komponen BMC. Beberapa kelompok bahkan menghadirkan inovasi berbasis keunggulan lokal seperti produk makanan olahan, kerajinan tangan, hingga layanan berbasis digital sederhana.

#### f. Relevansi BMC sebagai Media Pembelajaran di SMK

Secara keseluruhan, kegiatan ini menggarisbawahi bahwa Business Model Canvas adalah alat visual yang efektif dan fleksibel untuk digunakan di lingkungan pendidikan kejuruan. Dengan pendekatan yang sederhana namun menyeluruh, BMC membantu siswa memahami keterkaitan antara nilai produk, kebutuhan pelanggan, sumber daya, strategi pemasaran, serta aspek keuangan. Hal ini konsisten dengan temuan Sukarno & Ahsan (2021) serta Musfar *et al* (2022). Dalam konteks semi-pedesaan seperti Panceng, BMC telah terbukti efektif sebagai penghubung antara ide-ide usaha siswa dan kebutuhan pasar lokal yang terus berubah. Penggunaan BMC juga sejalan dengan tujuan peningkatan literasi kewirausahaan, sebagaimana dijelaskan dalam

bab pendahuluan, yaitu mendorong siswa untuk menjadi lebih adaptif, kreatif, serta mampu merancang rencana bisnis dengan pendekatan strategis.

Gambar 1. Peserta dan Kegiatan Pengabdian



Gambar 2. Peserta Menyampaikan Hasil BMC

#### SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang berorientasi pada pengembangan literasi kewirausahaan melalui penerapan Business Model Canvas (BMC) untuk siswa SMK Muhammadiyah 5 Panceng telah memberikan dampak positif yang signifikan, terutama dalam meningkatkan kemampuan siswa menyusun perencanaan usaha secara terstruktur. Kegiatan ini melibatkan beragam tahapan, mulai dari identifikasi kebutuhan, pemberian pemahaman dasar, workshop penyusunan BMC, pendampingan intensif, hingga validasi di lapangan. Lewat rangkaian tersebut, siswa berhasil memahami dan mengaplikasikan sembilan elemen BMC dengan lebih sistematis.

Hasil dari program ini menunjukkan peningkatan kemampuan siswa dalam



mengidentifikasi peluang usaha, merumuskan nilai utama (*value proposition*), memetakan segmen pelanggan, serta menyusun struktur biaya dan pendapatan secara lebih realistis. Pendekatan *learning by doing* yang dikombinasikan dengan pendampingan

berkelanjutan terbukti sangat efektif dalam membantu siswa mengintegrasikan ide-ide kreatif mereka dengan kebutuhan pasar lokal. Proses validasi lapangan juga memberikan kontribusi penting dalam memastikan bahwa model bisnis yang dirancang lebih relevan dan sesuai dengan situasi nyata di lapangan.

Secara keseluruhan, penggunaan BMC sebagai alat pembelajaran di lingkungan pendidikan kejuruan telah terbukti layak dan efektif. Program ini tidak hanya mendorong peningkatan pemahaman kewirausahaan di kalangan siswa, tetapi juga memberikan keterampilan praktis yang berguna untuk memasuki dunia usaha maupun dunia kerja. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi nyata dalam membangun kapasitas wirausaha muda, khususnya di wilayah Gresik, tepatnya di Kecamatan Panceng.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Boonnual, C., & Thawornsujaritkul, T. (2021). Business Model Canvas Effect Risk Management and Business Performance: SMEs in Rayong, Thailand. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government* Vol, 27(2), 1542-1555.
- Darmansah, D., Harman, R., Elisa, E., & Adhiatma, N. (2025). Pelatihan Pengembangan Ide Usaha Melalui Pendekatan Business Model Canvas Pada Siswa Smk Kolese Batam. *Jurnal Pengabdian Ibnu Sina*, 4(2), 77-83.
- Iriantini, D. B., Giyana, G., & Randy, R. (2024). Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas dalam Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Siswa SMK Kartini Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia Sejahtera*, 3(4), 22-29.
- Musfar, T. F., Pratiwi, D., Meilisa, R. F. S., & Endang Ropika, T. (2022). Business Development Design Using the Business Model Canvas (BMC) Approach and Swot Analysis for One Alumni Coffee Pekan Baru. *Jurnal Multidisiplin Madani*, 2(12), 4377-4386.
- Pitrang, H. T., & Pahlevi, R. W. (2022). Pengembangan Bisnis Jasa Pemasaran Digital" Digitlead" Dengan Business Model Canvas. *Journal Competency of Business*, 6(2), 167-177.
- Ramadhan, A. R. (2024). Analisis Strategi Pemasaran menggunakan Pendekatan Analisis Swot dan Metode Business Model Canvas (BMC) dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Produk (Studi Kasus: Safirah Collection CV. Multiguna) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Rahmi, E., Cerya, E., & Friyatmi, F. (2020). Peningkatan Kompetensi Kewirausahaan Siswa SMK Melalui Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas Berbasis Digital. *Jurnal Ecogen*, 3(4), 615.
- Sukarno, B. R., & Ahsan, M. (2021). Implementasi strategi pengembangan bisnis dengan business model canvas. *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 4(2), 51-61.
- Wardana, M. H., & Sitania, F. D. (2023). Strategi Pengembangan Bisnis Melalui Pendekatan Business Model Canvas pada Kedai Kabur Bontang. *Jurnal Teknik Industri (JATRI)*, 1(1), 10-17.
- Wati, H. D. (2025). Manajemen Inovasi dan Kewirausahaan untuk Remaja di SMA Muhammadiyah 4 Sidayu Gresik. *JURNAL PENGABDIAN MANAJEMEN*, 5(01), 32-37. <https://doi.org/10.30587/jpm.v5i01.10233>
- Wisnu, F., Hasun, F., & Suryana, N. (2019). Evaluasi Model Bisnis PT. Mitra Bumdes Bersama Menggunakan Kerangka Business Model Canvas. *eProceedings of Engineering*, 6(2).